



Door: [Ruby Nefkens](#) op 24 mei 2010

Free riding

Donderdag 20 mei jl. was ik op de conferentie Markt & Mededinging. Daar ging het over compliance programma's, state of the art, next steps en free riding. Straffen en belonen werd gedaan met de stick en carrot en in plaats van stenen winkels versus internetwinkels werd gesproken over brick & mortar versus click & order shops. Ik kon een glimlach niet onderdrukken. Welkom in de snelle wereld van het mededingingsrecht.

Snel ook in de zin dat er ontzettend veel gebeurt. Het is een rechtsgebied dat actueel is en in beweging. Op Europees niveau was Neelie Kroes de afgelopen jaren veel in het nieuws als zij weer eens hoge boetes uitdeelde aan bedrijven voor het maken van prijsafspraken of het verdelen van de markt. In Nederland ligt nu de Gezondheidszorg onder de loep van de NMa (Nederlandse Mededingingsautoriteit) en ook de Woningcorporaties zijn veel in het nieuws. In tijden van Eurosceptis en crisis is het goed te weten dat de opvolger van Neelie Kroes, Joaquin Almunia, zal consolideren, met andere woorden er is geen nieuw beleid te verwachten. Dat was althans de verwachting van mr. B. Smulders, directeur bij de Juridische Dienst van de Europese Commissie. Reikhalzend was door mij uitgekeken naar de nieuwe groepsvrijstelling voor verticale beperkingen. Daarin staat onder andere wat wel en niet mag bij distributieafspraken en internetverkoop. Bij de evaluatie van de groepsvrijstelling van de afgelopen periode is door de Europese Commissie het toenemend belang van internet als verkoopkanaal betrokken. Op dit moment verkoopt al 51% van de verkopers via het internet. 34% van de consumenten koopt via het internet. Naar verwachting zal dit alleen maar toenemen. Eén van de negatieve aspecten van internetverkoop is het zogenaamde free riding. Daaronder wordt verstaan het door internetwinkels gratis gebruik kunnen maken van de verkoopinspanningen van de eigenaar van de stenen winkel. De consument probeert het product uit en wordt daarover uitvoerig ingelicht in de winkel en koopt het vervolgens goedkoper bij een andere aanbieder op het internet. Bij de leverancier van het product wordt daarover veel geklaagd door zijn afnemers. De leverancier mag dit effect echter niet wegpoetsen door andere (hogere) inkooprijzen te rekenen aan internetwinkels. Alhoewel de Europese Commissie dit probleem onderkent heeft dit niet geleid tot een andere regel op het gebied van verticale prijsbinding. Met andere woorden: het is nog steeds - voor de komende 12 jaar - absoluut verboden om prijsafspraken te maken. De Europese Commissie geeft wel een paar mogelijkheden om hier wat meer sturing aan te geven. Aan de advocaat de uitdaging om hier creatief mee om te gaan en te bedenken welke vorm van afspraken de pijn van het free riding het beste verzacht.

Ruby Nefkens, nefkens@vandersteenhoven.nl

Van der Steenhoven advocaten N.V.
 Herengracht 582-584, 1017CJ Amsterdam
 Tel +31(0)206077979, www.vandersteenhoven.nl

